

Manuel Orozco

Migration, Geld und Märkte: die neue Realität Zentralamerikas

Als Resultat der zentralamerikanischen Diaspora in den USA zeichnet sich in Zentralamerika eine neue Entwicklung ab, die die althergebrachte soziale und ökonomische Praxis verändert. Dieser Prozess wird im folgenden Artikel analysiert. Von besonderer Bedeutung sind die familiären Geldtransfers (*remesas*) der im Ausland lebenden Zentralamerikaner und der Wandel, der sich durch die Migration aus Zentralamerika in der Wirtschaftsstruktur der Herkunftsländer vollzogen hat: der Umbau von einer Ökonomie der Agrar- exporte zu einer Ökonomie des Arbeitskräfteexports. Obwohl in der vorliegenden Analyse die Geldüberweisungen der Migranten im Mittelpunkt der Betrachtung stehen, wird – über die privaten familiären Zusammenhänge hinaus – auch auf die wachsende Bedeutung von Kontakten auf kommunaler und politischer Ebene eingegangen. Der Beitrag, den die in den Vereinigten Staaten lebenden Zentralamerikaner zur Wirtschaft leisten, ist immens. Dies deutet auf eine neue Art von Verhältnis hin, nicht nur was die Mobilität von Arbeitskräften betrifft, sondern auch in Hinblick auf Handel und Investitionen. Im ersten Abschnitt werden die Migrationsmuster von Zentralamerikanern erläutert, die in die Vereinigten Staaten ausgewandert sind. Im zweiten Teil wird der Fluss der Geldsendungen untersucht. Der dritte Abschnitt widmet sich dem Thema der enger werdenden Beziehungen zwischen der Heimat und der Diaspora. Im letzten Teil schließlich wird erläutert, welches der ökonomische Kontext ist, in dem die Geldtransfers in Zentralamerika stattfinden.

1. Die Migration aus Zentralamerika

Eine wichtige Facette im bunten Spektrum des amerikanischen Bevölkerungskaleidoskops sind jene Personen, die im Ausland geboren wurden und durch Familienbande, durch die Arbeit oder weil sie ins Exil mussten, in die Vereinigten Staaten gekommen sind. Laut US-Zensus leben in den Vereinigten Staaten 28 Millionen Immigranten, von denen 15% aus Europa, 25% aus Asien und 51% aus Lateinamerika stammen. Der größte Teil der in den USA

lebenden lateinamerikanischen Zuwanderer sind Mexikaner. Doch auch der Anteil derjenigen, die aus Zentralamerika und der Karibik stammen, ist groß. Der US-Zensus von 1997 wies insgesamt 13 Millionen lateinamerikanische Immigranten aus. Davon kamen 7 Millionen aus Mexiko. Weitere 2,7 Millionen stammen aus der Karibik, 1,7 Millionen aus Zentralamerika und 1,5 Millionen aus Südamerika (vgl. Tab. 1).

Tabelle 1:
Im lateinamerikanischen Ausland geborene Bevölkerung der
Vereinigten Staaten (ausgewählte Länder)

Herkunftsland	1980	1990	1994	1997	2000
Kolumbien	143.500	286.000	k.A.	364.000	470.684
Dom. Rep.	169.100	348.000	515.000	632.000	1.121.258*
El Salvador	94.000	465.000	k.A.	607.000	1.117.959*
Guatemala	71.642	226.000	k.A.	446.000	627.329*
Mexiko	2.199.200	4.298.000	6.679.000	7.017.000	k.A.
Nicaragua	43,923	169,000	k.A.	239,000	294.333*

* Schätzungen des Mumford Instituts.

Quelle: U.S. Bureau of the Census (o.D.): *CP 1980; 1990; CPS 1994; 1997; 2000.*

Der größte Teil der zentralamerikanischen Immigranten in den USA kam zu Beginn der achtziger Jahre ins Land. Sie waren wegen der Kriege und der Unterdrückung aus ihren Heimatländern geflohen und hatten sich einen sicheren Platz gesucht (Dunkerley 1994: 46-47). Heute bilden die Zentralamerikaner eine neue Diaspora. Sie stellen eine ethnische Minorität dar, die durch Migration entstanden ist und deren Mitglieder "gefühlsmäßige Beziehungen oder wirtschaftliche Verbindungen zu ihren Herkunftsländern aufrechterhalten" (Esman 1986: 333). Mehr als eine Million Guatemalteken, Nicaraguaner und Salvadorianer waren bis 1990 in die USA und andere Länder ausgewandert. Sie waren vor der politischen Instabilität und Repression geflohen, aber auch vor der wirtschaftlichen Krise und der sozialen Ungerechtigkeit (Vilas 1995: 141). Wie Tabelle 2 zu entnehmen ist, sind rund zwei Drittel der Mittelamerikaner, die 1990 ihren Wohnsitz in den USA hatten, in den achtziger Jahren ins Land gekommen. Es ist also nicht überraschend, dass ein großer Teil der spanischsprachigen Bevölkerung der USA im Ausland geboren wurde (vgl. Tab. 3). In der Gruppe der Salvadorianer etwa ist die Anzahl derjenigen, die nicht in den USA geboren wurden, im Jahr 2000 auf über eine Million gestiegen.

Es ist wichtig herauszustellen, dass die Migration der Zentralamerikaner in die Vereinigten Staaten nicht gleichmäßig verlief. Vielmehr fand sie in verschiedenen Phasen statt, und für die Flüchtlinge galten jeweils unterschiedliche Regelungen. Aufgrund der antisandinistischen Haltung der USA erhielten beispielsweise Nicaraguaner mehr Unterstützung bei der Legalisierung ihres politischen Asyls als andere Zentralamerikaner. In den Jahren zwischen 1983 und 1992 wurde rund 12.000 Nicaraguanern politisches Asyl gewährt, wohingegen die Einwanderungsbehörde im gleichen Zeitraum nur insgesamt 1.200 Salvadorianern, Guatemalteken und Honduranern entsprechende Papiere zugestand.

Tabelle 2:
Im Ausland geborene zentralamerikanische Bevölkerung der
Vereinigten Staaten bis 1990

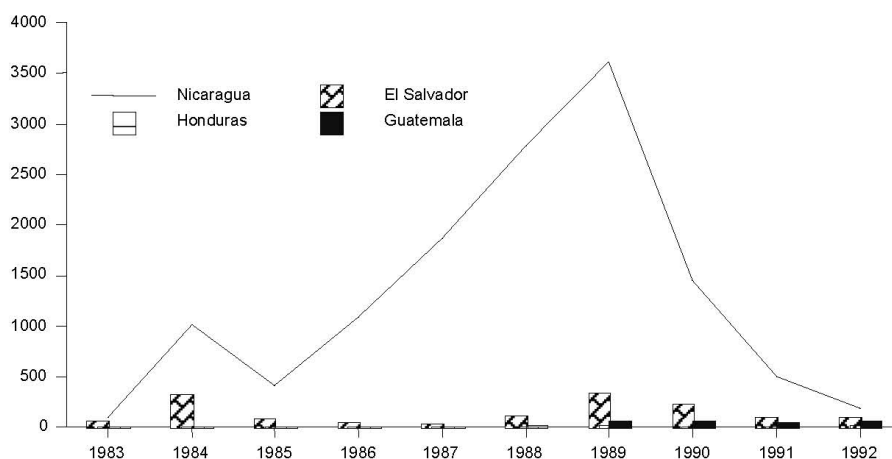
Herkunftsland	vor 1980	nach 1980	insgesamt	vor 1980	nach 1980
El Salvador	115.437	349.996	465.433	24.80%	75.20%
Guatemala	71.513	154.226	225.739	31.68%	68.32%
Honduras	37.515	71.408	108.923	34.44%	65.56%
Nicaragua	43.923	124.736	168.659	26.04%	73.96%
Panama	54.049	31.688	85.737	63.04%	36.96%

Quelle: U.S. Bureau of the Census: *Census 1990*.

Tabelle 3:
Personen spanischsprachiger Herkunft (*Hispanics*)
in den USA (1990)

Abstammungs- oder Herkunftsland	In den USA geboren	Im Ausland geboren
Costa Rica	31,08%	68,92%
El Salvador	18,83%	81,17%
Guatemala	19,64%	80,36%
Honduras	22,95%	77,05%
Nicaragua	18,93%	81,07%
Panama	32,95%	67,05%
Zentralamerika	20,98%	79,02%
Mexiko	66,70%	33,30%
Hispanics insgesamt	64,19%	35,81%

Quelle: U.S. Bureau of the Census: *Census 1990*.

Abbildung 1: Bewilligungen politischen Asyls für Zentralamerikaner

Die unterschiedlichen Gruppen stellten zu ihren Herkunftsländern symbolische, gefühlsmäßige und materiell-wirtschaftliche Kontakte her. Viele dieser Verbindungen sind weit mehr und dienen anderen Zwecken als alleine dem Ziel, den Kontakt zu Familienangehörigen aufrecht zu erhalten.

2. Von Flucht, Asyl und Migration zu Familienbanden

Die meisten Immigranten beabsichtigten, die Verbindung zu ihren Herkunftsländern wieder aufzunehmen. Dies galt besonders in der Zeit nach den Friedensabkommen und während der Demokratisierung in den neunziger Jahren. Kontakte wurden anfangs vor allem zu jenen Familienmitgliedern und Verwandten geknüpft, die man in den achtziger Jahren zurückgelassen hatte. Aus diesen Beziehungsgeflechten heraus entwickelte sich eine neue Dynamik. Die Diaspora der Zentralamerikaner – das Resultat der Bürgerkriege und der internen Kämpfe der siebziger und achtziger Jahre – veränderte schließlich die traditionelle soziale und wirtschaftliche Praxis in der Region. Die Integration Zentralamerikas in den Weltmarkt findet heute durch die Migration von Arbeitskräften statt. Dies hat wichtige Nebeneffekte, die für Impulse sorgen und die regionale Wirtschaft ankurbeln: den Tourismus, den Verkehr, die Telekommunikation und die Transfersgeschäfte mit dem Geld. In all diesen Bereichen sind viele neue Geschäftsmöglichkeiten entstanden, die den Handel und die Investitionstätigkeit in der Region fördern.

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Migranten und ihren Herkunftsländern entwickeln sich für beide Seiten zum Nutzen. Ein großer Teil der Touristen, die nach El Salvador, Honduras und Nicaragua reisen, sind Einheimische. In El Salvador sind beispielsweise über 30 % der Touristen Salvadorianer, die im Ausland, vor allem in den USA, leben. Ihre durchschnittliche Verweildauer beträgt mehr als zwei Wochen. In dieser Zeit geben sie pro Tag mehr als 50 US-\$ aus. Nicaraguaner reisen häufig von Miami nach Managua und bringen ihren Familienangehörigen als Geschenke Güter und Waren mit. Die zentralamerikanische Gemeinde in den Vereinigten Staaten verlangt aber auch vor Ort neue Dienstleistungen und Erzeugnisse. Lokale Firmen und internationale Unternehmen der Tourismusindustrie bieten neue Pakete für Rundreisen an und der Immobilienmarkt in den Küstenregionen erfährt einen Aufschwung.

Flugreisen sind ein weiteres wichtiges Element. Grupo Taca, eine Fluglinie, die Zentralamerika bedient, fliegt pro Tag 21-mal von den USA nach El Salvador. Rund 70% ihrer Kunden sind Zentralamerikaner. Durch die gestiegene Nachfrage nach Flügen in die Region aus allen Teilen der USA hat die Verkehrsdichte deutlich zugenommen. Heute steuern täglich mehrere US-Fluglinien Zielorte in Zentralamerika an, u.a. American Airlines, Continental, Delta, United und TWA.

Die engen Beziehungen zwischen den zentralamerikanischen Gemeinden in den USA und ihren Herkunftsländern haben auch die Telekommunikationsverbindungen dichter werden lassen. Die Nachfrage nach Telefonaten stieg und ihr Volumen wuchs an, je enger die Kontakte wurden. Die Diaspora bot der Geschäftswelt Möglichkeiten zu expandieren und in Mobiltelefone, das Internet und das Kabel zu investieren. Unternehmen wie AT&T, Bell South und Motorola schufen zusätzliche Infrastruktur, um die Kommunikation zwischen der Diaspora und ihrer Heimat zu verbessern. Auch die lokale Geschäftswelt profitierte hiervon.

Die Überweisungen aus dem Ausland sind für Zentralamerika zur wichtigen Einkommensquelle geworden. Im letzten Jahr flossen auf diese Weise fast zwei Milliarden US-\$ nach El Salvador. Auch andere Länder der Region erhalten einen entsprechend hohen Geldfluss. Rund 60% des Geschäfts mit dem Geldtransfer werden in Lateinamerika offensichtlich über einheimische lateinamerikanische Firmen abgewickelt. Die Konkurrenz zwischen ihnen war in den meisten Ländern groß, was positive Nebenwirkungen hatte. Zusammengekommen mit den Transfers nach Lateinamerika von insgesamt

rund 23 Milliarden US-\$ pro Jahr führte dies zu Multiplikatoreffekten bei den Profiten und beim Wohlstandswachstum.

Die Überweisungen an die Familien sind zur Zeit eines der wichtigsten Bindeglieder zwischen den Lateinamerikanern auf dem Kontinent. Durch sie wurde eine Beziehungsstruktur geschaffen, die gleichzeitig lokal und transnational ist;¹ ein Verhältnis, das sich sowohl auf die Absender- wie auch auf die Empfängerländer auswirkt. Betrachtet man nun, wie umfassend der Prozess angelegt ist, zeichnet sich ein bestimmtes Muster ab. Was den Umfang anbetrifft, so ist ein breites Spektrum von Akteuren zu erkennen, das auf vielfältige Art und Weise mit dem Geldtransfer befasst ist. Wie tief greifend der Prozess auf die Akteure wirkt, wird daran deutlich, wieweit sie sich bereits auf die Entwicklung eingelassen haben.

2.1 Wert und Entwicklung der Familienüberweisungen

In den achtziger Jahren begann das Volumen der Überweisungen zu steigen, nunmehr scheint es ein stetiger Zufluss von Geld geworden zu sein. Zur Zeit betragen die Transferzahlungen nach Mexiko, Zentralamerika und in die Karibik zusammengekommen rund 13 Milliarden US-Dollar (vgl. Tab. 4).

Setzt man die Überweisungen zum Bruttosozialprodukt ins Verhältnis, wird deutlich, wie wichtig diese Gelder für viele Ökonomien geworden sind. Im Falle von Nicaragua stellen die Überweisungen ein Viertel des Nationaleinkommens dar. Selbst für Länder wie Mexiko und Kuba sind die Überweisungen zur relevanten Größe geworden. Der Transfer der Gelder ist für die Ökonomien der Region fast so entscheidend wie der Export, welcher bis dahin den größten Beitrag zum Bruttosozialprodukt leistete. Die Überweisungen nach El Salvador haben zuweilen den Wert der Ausfuhren überstiegen. In der Dominikanischen Republik und in Nicaragua wiederum haben sie eine Größenordnung erreicht, die über 50% des Exportwerts liegt (Abb. 3). El Salvador ist von dem Einkommen aus Transferleistungen abhängig geworden und hat politische Richtlinien erlassen, um den kontinuierlichen Zufluss von nunmehr über einer Milliarde US-\$ jährlich zu gewährleisten (Weiner 1995: 37-38). Auch Mexiko mit seiner starken exportorientierten Wirtschaft erhält Transfers in der Größenordnung von 10% seiner Exporte, was in etwa genau so viel ist, wie das Land am Tourismus verdient (Ortiz

1 Im Englischen wird hierfür das Wort "intermestic" benutzt. Es zeigt an, dass die gelebte Praxis beides zugleich ist: auf das Leben in den Gemeinden der USA ausgerichtet (*domestic*) und über die Grenzen des Landes hinaus orientiert (*international*). Domínguez (1998) zufolge wurde dieser Begriff zuerst von Bayliss Manniung (1977) verwendet.

1994: Q14) und vom Wert her rund 80% der ausländischen Direktinvestitionen entspricht (*La Jornada* 2000).

Tabelle 4: Überweisungen nach Lateinamerika (2001)

Land	Überweisungen (in US-\$)
Kolumbien	500.000.000*
Kuba	800.000.000*
Dominikanische Republik	1.807.000.000
El Salvador	1.972.000.000
Guatemala	584.000.000
Honduras	400.000.000
Mexiko	9.273.747.000
Nicaragua	600.000.000
Jamaika	959.200.000
Ecuador	1.400.000.000
Zehn Länder insgesamt	18.295.947.000

* Daten von 1999.

Quelle: Daten der Zentralbanken jedes Landes außer für Kuba (ECLAC), Kolumbien (Weltbank) und Nicaragua (Schätzung des Autors).

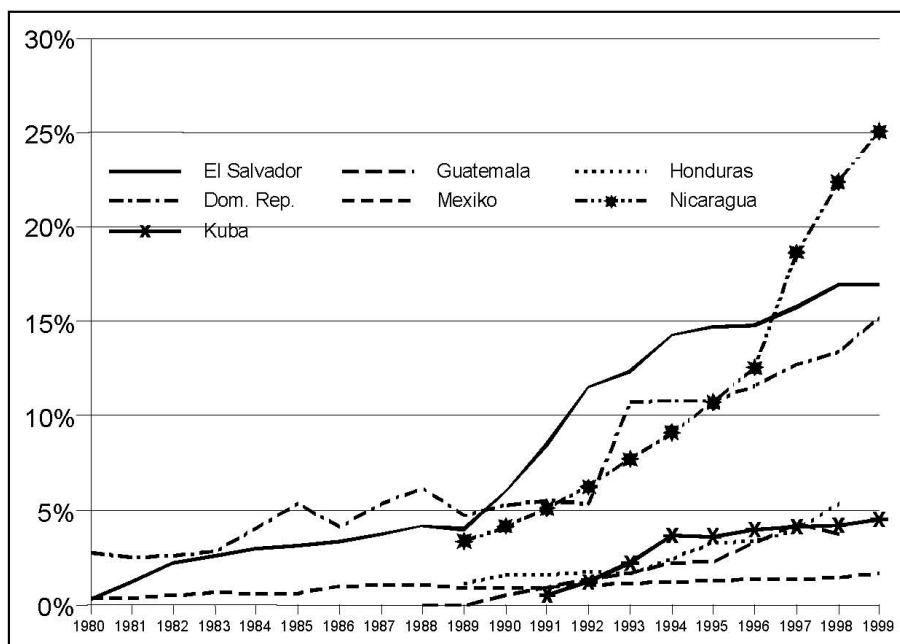
2.2 Akteure des Geldtransfers

Das Phänomen der Transferzahlungen muss auch von Seiten derer verstanden werden, die den Strom des Geldes möglich machen. Die meisten Studien richten ihr Augenmerk hauptsächlich auf die Empfänger als wichtigste Protagonisten. Mit dem Anstieg der Überweisungen sind allerdings neue, weniger bekannte Mitspieler auf der Bühne erschienen, die einen direkten oder indirekten Einfluss auf die Entwicklung und die damit verbundenen Auswirkungen haben. Der Transfermarkt ist in gleichem Maße gewachsen wie die Überweisungen, hat neue Unternehmen auf den Plan gerufen und neue Dienstleistungen entstehen lassen. Heimatvereine und Regierungen sind ebenfalls wichtige Akteure auf dem neuen Geschäftsfeld privater Transaktionen. Abbildung 4 macht deutlich, wer alles hieran partizipiert.

2.3 Die Absender

Die aus Zentralamerika stammenden Immigranten sind die wichtigsten Protagonisten. Von ihrem Einkommen, das mit 21.000 US-\$ jährlich unter dem Durchschnitt in den USA liegt, schicken sie mindestens 2.500 US-\$ als Teil ihrer Verpflichtungen an die Verwandtschaft in der Heimat.

Abbildung 2: Überweisungen als prozentualer Anteil des BSP



Quelle: Daten der Zentralbanken jedes Landes außer für Kuba (ECLAC) und Nicaragua (Schätzung des Autors).

Tabelle 5:
Prozentuale Verteilung der Absender nach Höhe der Überweisung

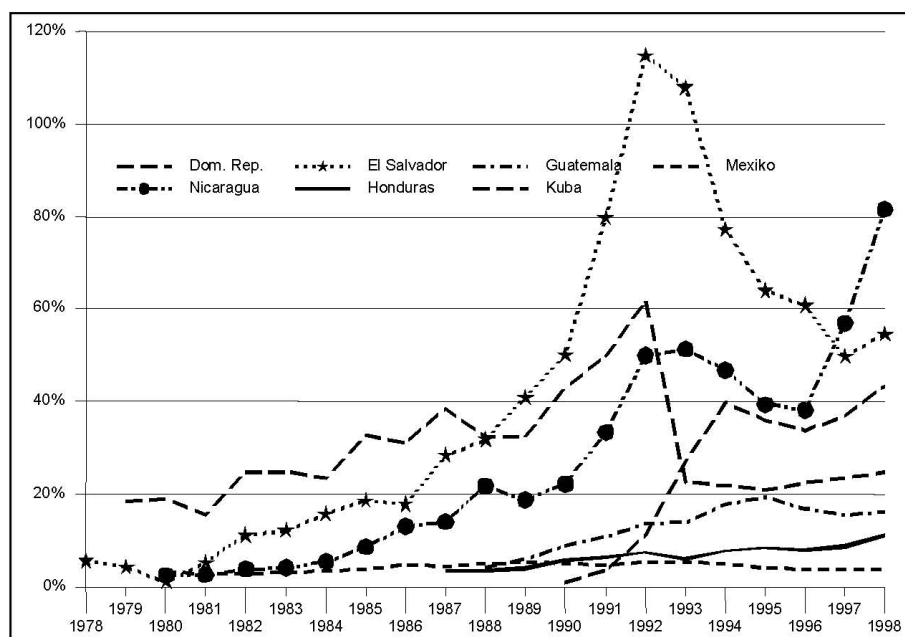
Überwiesene Summe in US-\$	Anzahl der Absender in %
bis zu 150	42,2
151 bis 250	22,4 (22% schicken US-\$ 200)
251 bis 300	17,0
mehr als 300	18,4

Quelle: IADB-Studie über Unterstützungszahlungen.

Obwohl die genauen Zahlen von Land zu Land unterschiedlich sind, transferieren die Zentralamerikaner etwa 200 US-\$ im Monat, also etwa 15% ihres Gehalts. Das Einkommen der lateinamerikanischen Immigranten ist in der Regel niedriger als das Durchschnittseinkommen in den USA (35.000 US-\$, 25% liegen mit ihrem Einkommen unter der Armutsgrenze). Dies liegt zum

Teil an ihrer geringen Qualifikation und den Jobs, die sie bekommen können.

Abbildung 3: Überweisungsvolumen in Prozent der Exporte



Nach Daten des US-Zensusbüros entbehren 62% der Zentralamerikaner und Mexikaner eines Sekundarstufenabschlusses – nur 5% können eine abgeschlossene akademische Ausbildung nachweisen.

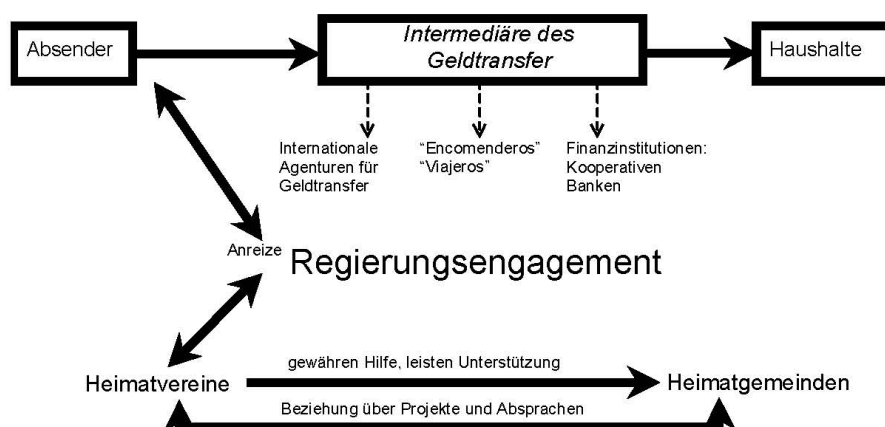
**Tabelle 6:
Haushaltseinkommen nach ethnischer Zugehörigkeit**

Gruppe	Haushaltseinkommen in US-\$		
	unter 20.000	zwischen 20.001 und 35.000	über 35.000
Hispanics/Latinos	32.5%	24.9%	43.0%
nicht-hispanische Weiße	11.3%	16.6%	72.1%

Quelle: U.S. Bureau of the Census: CPS 2000.

Außer den Geldern transferieren die Migranten auch Sachwerte in Form von Geschenken, wenn sie nach Hause reisen, um ihre Verwandtschaft zu besuchen. Dabei handelt es sich um elektrisches Gerät, Spielsachen und Werkzeug, deren Wert noch einmal die Hälfte dessen ausmacht, was sie an Geldern überweisen. Ihre beständige Reiseaktivität hat darüber hinaus die Einkommen in der Tourismusbranche ihrer Heimatländer steigen lassen. Die Einkünfte dieses Sektors sind in Ländern wie Honduras, Nicaragua und El Salvador, die bis dato nicht zu den traditionellen Reiseländern zählten, auf ein bis dahin nicht gekanntes Niveau angestiegen.

Abbildung 4: Akteure im Transfergeschäft



2.4 Die Empfänger

Diejenigen, die Geldüberweisungen und Sachwerte erhalten, sind nicht die Ärmsten der Gesellschaft, sondern jene, die es sich leisten konnten, ein Familienmitglied auf Dauer ins Ausland zu schicken. In der Mehrzahl der lateinamerikanischen Fälle handelt es sich bei den Empfängern um Angehörige der unteren Mittelschicht. Sie erhalten Gelder, um damit Ausgaben abzudecken, für die ihre Eigenmittel andernfalls nicht ausreichen würden. In diesem Sinne ergänzen die Überweisungen fehlendes Einkommen. In vielen Fällen wird das Geld für Dinge des Alltags ausgegeben, die den ganz normalen Konsumgewohnheiten dieser Schicht entsprechen. Aus diesem Grund werden die zusätzlichen Finanzmittel nicht gespart. Nur nach einer gewissen Zeit, wenn sich die sozioökonomischen Verhältnisse des Haushalts verbes-

sert haben und die Gelder für andere Zwecke frei werden, wird etwas beiseite gelegt. In einigen Studien wird davon ausgegangen, dass die Haushalte der Empfänger bis zu 10% des überwiesenen Geldes sparen könnten. Wenn dies der Fall ist, läge ihre potentielle Sparquote über dem landesweiten Durchschnitt.

2.5 Heimatvereine

Angeregt durch das System der familiären Transferzahlungen haben sich Immigranten in Heimatvereinen zusammengeschlossen, um die Verbindung zu ihren Ländern oder zu ihrer Gemeinde aufrecht zu erhalten. Die Kontakte, die zwischen den Absendern aus der gleichen Region geknüpft wurden, hatten zur Folge, dass freiwillige und koordinierte Anstrengungen unternommen wurden, um nicht nur die eigene Verwandtschaft, sondern auch die Gemeinden daheim zu unterstützen. Immigranten, die aus den gleichen Städten oder Bundesstaaten stammen, gründeten die Vereine aber auch, um ein Gemeinschaftsgefühl aufrechtzuerhalten, während sie sich an das Leben in den Vereinigten Staaten anpassten.

Die Heimatvereine erfüllen verschiedene Funktionen. Sie dienen dem sozialen Austausch, der politischen Einflussnahme, und über sie können kleine Entwicklungsprojekte in den Heimatgemeinden initiiert werden. Hierfür nutzen die Gruppen das expandierende System der Geldtransfers und den Bedarf an wirtschaftlicher Hilfeleistung in ihren Heimatländern. Auf diese Weise arbeiten die Organisationen der Salvadorianer, Guatemalteken, Nicaraguaner, Mexikaner, Dominikaner und die Migranten aus anderen Ländern wie Kolumbien und Honduras daran, die Situation in ihren Heimatgemeinden und in ihren Dörfern zu verbessern.

Vier unterschiedliche Aspekte kennzeichnen die internationalen Aktivitäten der Heimatvereine.

1. reicht ihr Handlungsspektrum von karitativer Hilfe bis zu Investitionsprojekten;
2. variiert die Struktur der Organisationen entsprechend der mehr oder weniger formalen Strukturen vor Ort. Beeinflusst wird die Gestalt der Organisationen auch durch sporadische Kontakte zu den Heimatgemeinden und Regierungen;
3. hängt die Entscheidung der Organisationen, welcher Agenda sie folgen und welche Aktionen sie durchführen, von unterschiedlichen Faktoren ab: von der Verfügbarkeit von Ressourcen, von den Beziehungen zu

ihrer Heimatgemeinde, von den Präferenzen der Organisationsmitglieder und von den Strukturen eines jeden Vereins selbst;

4. stehen die Vereine – wie andere Gruppen von Latinos, die nicht gewinnorientiert arbeiten, auch – auf einer schmalen wirtschaftlichen Basis. Durch Spenden und andere Aktivitäten kommen pro Jahr in der Regel weniger als 20.000 US-\$ zusammen.

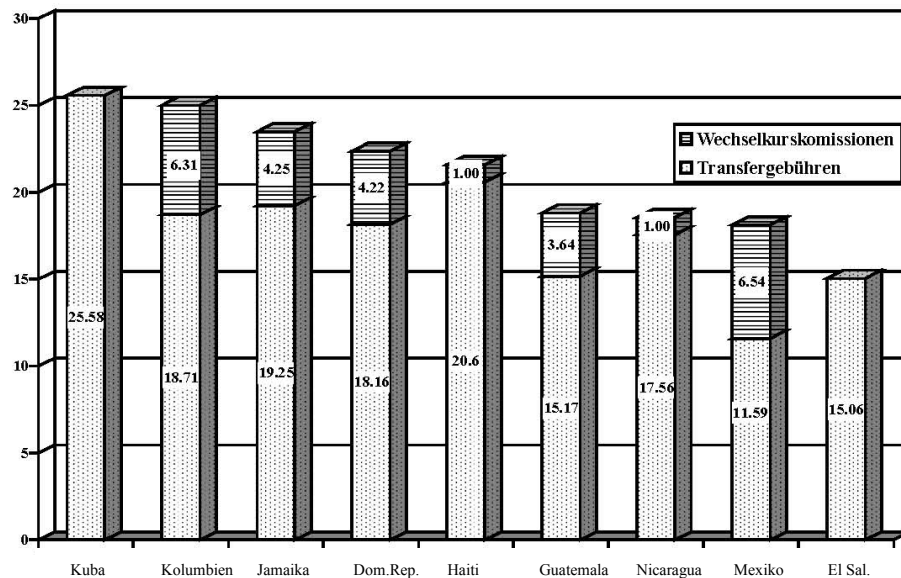
Dennoch haben die Heimatvereine bereits Einfluss auf die soziale Entwicklung in ihren Herkunftsländern genommen und es ist wahrscheinlich, dass ihr Potential in der Zukunft weiter wachsen wird. Deswegen ist es wichtig, die neuen Strukturen zu untersuchen und die Gruppen dabei zu unterstützen, ihre institutionelle und operative Basis zu erweitern.

2.6 Märkte

Remesas werden auf unterschiedlichen Wegen transferiert: über Banken, über spezielle Botenfirmer wie die Western Union, per Post oder von Hand zu Hand durch den Absender selbst oder durch Vertrauenspersonen, die so genannten *encomenderos* oder *viajeros*. Welcher Weg benutzt wird, hängt von verschiedenen Faktoren ab: davon, ob ein modernes Bankensystem mit entsprechender Finanzinfrastruktur zur Verfügung steht, ob es ein effizientes Verteilungssystem gibt und davon, welchen Bildungsgrad und Einkommensstatus Sender und Empfänger haben. Die Geldtransfers sind für große und kleine Unternehmen zur Quelle hoher Profite geworden. Sie verdienen an den Transferkosten, die den Kunden in Rechnung gestellt werden (in der Regel 10% des Transferwerts); sie investieren die ihnen anvertrauten Gelder kurzfristig, bevor sie sie weiterleiten; sie bieten zusätzliche Dienstleistungen an wie einen Haus zu Haus-Service; und sie schlagen in vielen Fällen künstliche Umtauschquoten auf, wodurch sie noch einmal 5% des Transferwertes für sich selbst abzweigen. Da immer mehr Firmen auf den lukrativen Markt drängten, ist er mit der Zeit wettbewerbsorientierter geworden (Orozco 2002b). Dies hat zu deutlich spürbaren Veränderungen geführt. Aufgrund der Konkurrenzsituation sind die Transferkosten beständig gesunken. Gleichzeitig wurden das Spektrum der Dienstleistungen erweitert und neue, auf die Migranten zugeschnittene Geschäftsideen entwickelt. Zum reinen Geldtransfer kamen das Verschicken von Waren und andere personenbezogene Dienstleistungen hinzu. Außerdem wurde das Verfahren, Geld auf elektronischem Wege zu überweisen, gebräuchlich. Durch die generelle Ausweitung der Dienstleistungen erhielten auch die Bewohner entlegenerer

Gegenden Zugang zum Servicesystem. Schließlich stieg auch das Interesse und Engagement der Banken, denen daran gelegen war, die Geldtransfers zwischen den Migranten und ihren Familien und Heimatorten in eigener Regie durchzuführen. Auf dem Kapitalmarkt wurden sogar neue Finanzinstrumente geschaffen, um mehr vom Fluss des Geldes zu profitieren. Auf einen großen Markt spekulierend haben mexikanische und salvadorianische Finanzinstitutionen in den letzten Jahren Wertpapiere herausgegeben, die über die konstanten Transfervolumina gedeckt sind.

Abbildung 5: Durchschnittliche Transfergebühren und Wechselkurskommissionen für die Überweisung von 200 US-\$



2.7 Regierungen

In den letzten 20 Jahren sind weltweit viele Methoden entwickelt worden, um Zugang zum Strom der Überweisungen zu gewinnen und Einfluss auf ihn zu nehmen. In der westlichen Hemisphäre hat sich besonders Mexiko dabei hervorgetan, Instrumente einzuführen, um den stetig wachsenden Geldfluss für sich nutzbar zu machen. Heimatvereinen wurde das Angebot gemacht, im Rahmen von Partnerschaften zusammen mit den Regierungen des Bundes, der Bundesstaaten und der Gemeinden Zustiftungsfonds einzurichten und Entwicklungsprojekte durchzuführen. In den Vereinigten Staaten

haben die Migranten zudem die Möglichkeit, ihre Geldüberweisungen freiwillig mit einer Kennzeichnung zu versehen, so dass ein geringfügiger Betrag der Gesamtsumme als Spende in einen Entwicklungsfonds kanalisiert wird (nachstehend werden die verschiedenen Möglichkeiten der Regierungen erläutert, an den Überweisungen zu partizipieren). Dem mexikanischen Beispiel folgend rief die salvadorianische Regierung im Jahre 2002 ein Programm für Zustiftungsfonds ins Leben, um salvadorianische Heimatvereine dazu zu bringen, bei Entwicklungsprojekten mitzuwirken. Anders als beim groß angelegten mexikanischen Programm, bei dem die Regierungen mancher Bundesstaaten anbieten, für jeden Dollar eines Heimatvereins bis zu drei Dollar zuzuschießen, stiftet die Regierung El Salvadors nur Summen unter einer Million Dollar, denen von den Vereinen zu entsprechen ist.

Instrumente der Partizipation am Überweisungsaufkommen:

- Staatliche Regulierung des Rimesseneinkommens,
- staatliche Gebühren für Rimessentransfers,
- freiwillige Spendenzahlungen pro Überweisung (*check-off contributions*).

Finanzinstrumente zum Anreiz erweiterter Wertschöpfung durch Transferzahlungen:

- Rimessenbasierte Wertpapiere der öffentlichen und privaten Hand,
- Fremdwährungskonten und Depots für ausländische Wertpapiere für Migranten,
- Einflussnahme auf das Arbeitseinkommen von Migranten,
- Liaison-Programme der Heimatregierungen für Migranten,
- *joint ventures* von Heimatregierungen und Migrantengemeinden in den USA,
- Zustiftungsfonds der Heimatgemeinden,
- Investitionsprogramme der Heimatgemeinden.

3. Von Familienbanden zu ethnischer Interessenvertretung

Die Migration der siebziger und achtziger Jahre sowie der konstante Zustrom von Menschen aus Lateinamerika in die Vereinigten Staaten haben die Beziehungen zwischen den Ländern um ein Element erweitert: die Verbindung zwischen Diaspora und Heimatland. Zwei Entwicklungen charakterisieren diesen Prozess. Erstens haben sich die Länder Zentralamerikas und

der Karibik von Agrarexportökonomien in Gesellschaften gewandelt, die Arbeitskräfte ausführen. Zweitens haben sich aufgrund der Beziehungen zwischen der Diaspora und den Heimatländern in den USA neue Interessengruppen gebildet. Ein Blick auf die Ökonomien Zentralamerikas und der karibischen Länder macht deutlich, dass sich grundlegende Muster verändern. Es ist erkennbar, dass sich die wirtschaftliche Orientierung vom Agrarexport auf den Arbeitskräfteexport verlagert. Trotzdem wird der Landwirtschaft immer noch ein hoher Stellenwert beigemessen, wenn es um wirtschaftliches Wachstum geht. In den meisten Ländern der Region ist sie wichtig, weil sie die Basis für die Subsistenz ist, weil sie die Quelle für die Erwirtschaftung von Devisen war und half, Arbeitsplätze zu schaffen. Trotz all der Unterstützung, die der Agrarsektor erfuhr, sind die Wachstumsraten in der Landwirtschaft jedoch deutlich zurückgegangen. In der Zwischenzeit sind andere Zweige der Ökonomie wichtiger geworden. Die Migration von Arbeitskräften, die in den letzten 20 Jahren spürbar zugenommen hat, ist so ein Zweig, der mittlerweile vor allem durch die Transferzahlungen der Migranten einen hohen Stellenwert besitzt. Trotzdem fahren die meisten Regierungen fort, umfangreiche Mittel in die Landwirtschaft zu pumpen. Ökonomische Strategien, die die Transferleistungen und das Kapital der Migranten in den Mittelpunkt von Wachstums- und Entwicklungsstrategien stellen, sind hingegen weder angedacht noch werden sie ausgeführt. (Orozco 2002b; 2002a).

Die Beziehungen zwischen der Diaspora und den Heimatländern sind noch immer verhältnismäßig schwach ausgeprägt. Zu berücksichtigen aber ist, dass sich der gesamte Prozess erst am Anfang befindet. Im Ausland geborene Latinos, die in den USA leben, haben so gut wie keinen Einfluss, weder auf die Politik der Vereinigten Staaten gegenüber Lateinamerika noch auf die Politik in ihren Heimatländern. Die meisten ihrer Organisationen arbeiten nach wie vor auf die USA bezogen (De la Garza/Orozco 2000). Dies bedeutet nicht, dass sie kein Interesse an Lateinamerika hätten. Sie ziehen es nur vor, sich zunächst um die eigenen Probleme vor Ort zu kümmern und ihre Aktivitäten ganz darauf zu konzentrieren. Den Latinos ist aber bewusst geworden, dass sie Teil eines Zusammenhangs sind, der zugleich lokal und transnational geprägt ist, und dass sie über familiäre, kulturelle, soziale, gemeinschaftliche und manchmal auch über politische Bande miteinander und über Grenzen hinweg verbunden sind. Ihr Interesse wendet sich internationalen Problemstellungen zu, besonders solchen, die ihre Herkunftsländer betreffen. Die Ziele ihres Engagement können wie folgt zusammenge-

fasst werden: Anerkennung in ihren Heimatländern gewinnen, die Verbindungen zwischen der Diaspora und den Herkunftsländern stärken und wenn möglich, im Rahmen des politischen Systems der USA dafür eintreten, dass Außenpolitik wohlwollender gestaltet wird (Orozco 1998).

4. Die Zukunft Zentralamerikas in der globalisierten Welt

Mittelamerika und die Karibik haben sich in die Weltwirtschaft eingegliedert, nicht nur durch Handel und Investitionen, sondern vor allem auch durch die Migration. Das System der Geldtransfers und die Verknüpfung mit der Diaspora bieten Chancen, neue Entwicklungspotentiale zu nutzen, und sie geben Anreize für die weitere Integration der Region in die globale Ökonomie. Dieser Sachverhalt führt zur Frage, ob und wie Staat und Markt in der Lage sind, ihrer Aufgabe als Motoren für Entwicklung nachzukommen. Reichen Konkurrenzbedingungen alleine aus, um Kunden und Konsumenten vor den spekulativen Exzessen des Marktes zu schützen? Oder bedarf es der Regulierung und anderer Formen der Intervention? Dem Kunden Schutz zu bieten ist der erste Schritt. Um Entwicklung mit Hilfe der privaten Geldtransfers zu fördern, sollte darüber hinaus vor allem darauf geachtet werden, dass beiden, Absendern und Empfängern, Anreize geboten werden, damit sie bei den Transaktionen etablierte Finanzinstitutionen nutzen. So kann die Sparquote und damit die Verfügbarkeit von investierbarem Kapital erhöht werden – beides grundlegende Voraussetzungen, um Wachstum zu generieren. Banken und Kreditanstalten sind Reproduktionsstätten für das Kapital. Durch Spareinlagen und Zinsen schöpfen sie neuen Geldwert. Die Absender und die Empfänger müssen die Vorteile dieses Systems kennen lernen und ihre Ressourcen auf dem Weg über das offizielle Bankenwesen kanalisieren.

Das transnationale Beziehungsgeflecht zwischen den Zentralamerikanern wirkt weit über die Sphäre hinaus, die sich durch familiäre Geldüberweisungen konstituiert. Immigranten investieren in Zentralamerika, soziale Gruppen mobilisieren sich in der Region, Einzelne streben danach, an den politischen Prozessen ihrer Heimatländer zu partizipieren, und als Resultat der Migration wurde neue ökonomische Infrastruktur geschaffen. In El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua wurden Gesetze verabschiedet, die es ihren Bürgern erlauben, zwei Pässe zu haben. Ein Resultat der doppelten Staatsbürgerschaft ist, dass transnationale Politik eine immer größere Rolle in den politischen Auseinandersetzungen der Heimatländer spielt.

Vor diesem Hintergrund, bei der Abhängigkeit von Auslandsgeldern und bei dem momentanen Zustand der Volkswirtschaften in der Region ist es

unabdingbar, in Sachen Arbeitsmigration eine neue Wirtschaftspolitik zu formulieren. Die Einkünfte aus den Exporten und dem Tourismus, die Transferzahlungen, die Investitionen und die Hilfgelder machen etwa 65% des gesamten Nationaleinkommens der jeweiligen Staaten aus. Dagegen haben die Auswirkungen der Dürre, die weltweite Rezession und der Verfall der Rohkaffeepreise die Ökonomien der Region geschwächt.

Tabelle 7:
Zentralamerika in der Weltwirtschaft (Angaben in Millionen US-Dollar)

Sektor	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Geldtransfers (2000)	560	1.750	410	660	< 50
Exporte (2000)	3.800	3.643	2.496	965	7.680
Ausländische Hilfe (2000)	265	180	448	565	12
Tourismus (1998)	394	125	164	90	829
Maquiladora (1998)	285	342	398	28*	322**
BSP (2000)	19.000	13.200	5.900	2.400	15.900
Anteil R+X+A+T/GNP	28%	46%	66%	95%	54%

* 1995.

** 1997.

Quelle: Orozco (2000); World Bank (1995; o.D.); Zuvekas (2000).

Die wirtschaftliche Erholung im Agrarsektor und die sozialpolitischen Maßnahmen zur Unterstützung der ländlichen Gebiete bleiben aus, denn es besteht die permanente Furcht, dass Naturkatastrophen Schaden anrichten (Springfluten, Vulkanausbrüche, Hurrikane, Erdbeben und Dürren). Die Aussicht darauf, dass sich diese Situation in Zentralamerika bessert, ist also schlecht. Die Armutsrate ist hoch, und das Pro-Kopf-Einkommen ist niedrig geblieben. 2001 lag das Wirtschaftswachstum im Durchschnitt unter 2%, und für 2002 ist nur ein geringfügiger Anstieg zu erwarten.

Die Kaufkraft und das Einkommen in Zentralamerika verharren ungefähr auf dem Niveau von 1980. Nicaragua ist das Schlusslicht. Das Pro-Kopf-Einkommen ist gesunken, und bei der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit liegt Nicaragua im Verhältnis zu den anderen Ländern der Region hinten. Die Dollarisierung El Salvadors, gedacht als Lösung für die ökonomischen Probleme, ist hingegen ein unmittelbares Resultat der hohen Transferzahlungen seiner Migranten. Die Regierungen und die Gesellschaften Zentralamerikas müssen die reale Bedeutung der Arbeitsmigration anerkennen und die Chance nutzen, die sich durch sie für die soziale Entwicklung bietet.

Tabelle 8:
Anstieg des Bruttosozialprodukts in den Ländern Zentralamerikas (%)

BSP Wachstum	1999	2000	2001	2002
Costa Rica	8,3	1,7	0,5	2,8
El Salvador	2,6	2,0	1,0	1,2
Guatemala	3,5	3,3	2,2	2,5
Honduras	-1,9	4,8	2,5	3,5
Nicaragua	7,4	4,3	2,5	3,0
Panama	3,2	2,7	1,0	1,2
Durchschnitt	3,8	3,1	1,6	2,3

Quelle: Estrategia y Negocios (Dez. 2001).

Literaturverzeichnis

- De la Garza, Rodolfo/Orozco, Manuel (1997): "Binational Impact of Latino Remittances". In: *Policy Brief*, Jan. 1997.
- (2000): "Family Ties and Ethnic Lobbies". In: De la Garza, Rodolfo/Pachon, Harry (Hrsg.): *Latinos and U.S. Foreign Policy: Representing the "Homeland"*. Littlefield.
- Domínguez, Jorge (1998): *International Security and Democracy: Latin America and the Caribbean in the Post-Cold War Era*. Pittsburgh.
- Dunkerley, James (1994): *The Pacification of Central America*. New York.
- Esman, Milton J. (1986): "Diasporas and International Relations". In: Sheffer, Gabriel (Hrsg.): *Modern Diasporas in International Politics*. London, S. 333-349.
- La Jornada* (2000): *Remesas de migrantes equivalen a 83% de la inversión de EU en México*. 30.10.2000.
- Manning, Baylass (1977): "The Congress, the Executive and Intermestic Affairs". In: *Foreign Affairs* Vol. 55, Nr. 2/Jan., S. 45-53.
- Orozco, Manuel (1998): "Distant Brothers: Central Americans in the United States". In: *Hemisphere*. Autumn 1998.
- (2000a): *Latino Hometown Associations as Agents of Development in Latin America*. Washington, D.C.
- (2000b): *Remittances, Markets and Government Interests*. Washington, D.C.
- (2000c): "Globalization and Migration". In: *Latin America Politics and Society*. Summer 2002.
- (2001): *Family Remittances to Latin America: The Marketplace and its Changing Dynamics*. Working paper, IDB conference "Remittances as Development Tool", 17.-18.5. 2001.
- (2002a): *Enabling Environments? Facing a Spontaneous or Incubating Stage*. Inter-American Development Bank-Multilateral Investment Fund. Washington, D.C., Feb. 2002.

-
- (2002b): *Market, Money and Reduced Cost*. Inter-American Development Bank-Multilateral Investment Fund. Washington, D.C., Feb. 2002.
- Ortiz, Hugo (1994): *Mexico: Data Bank 1994*. México, D.F.
- U.S. Bureau of the Census (o.D.): *1980 and 1999 Census of Population*. Washington, D.C.
- (o.D.): *Current Population Survey. The Foreign Born Population: 1994, 1997 and 2000*. Washington, D.C.
- Vilas, Carlos (1995): *Between Earthquakes and Volcanos*. New York.
- Weiner, Myron (1995): *The Global Migration Crisis: Challenge to State and to Human Rights*. New York.
- World Bank (1995): *World Data 1995*. CD-ROM, Washington, D.C.
- (o.D.): *World Development Indicators*. CD-ROM, Washington, D.C.
- Zuvekas, Clarence (2000): *The Dynamics of Sectoral Growth in Central America. Recent Trends and Prospects for 2020*. Working Paper # 2 – Central America 2020, Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburg.